

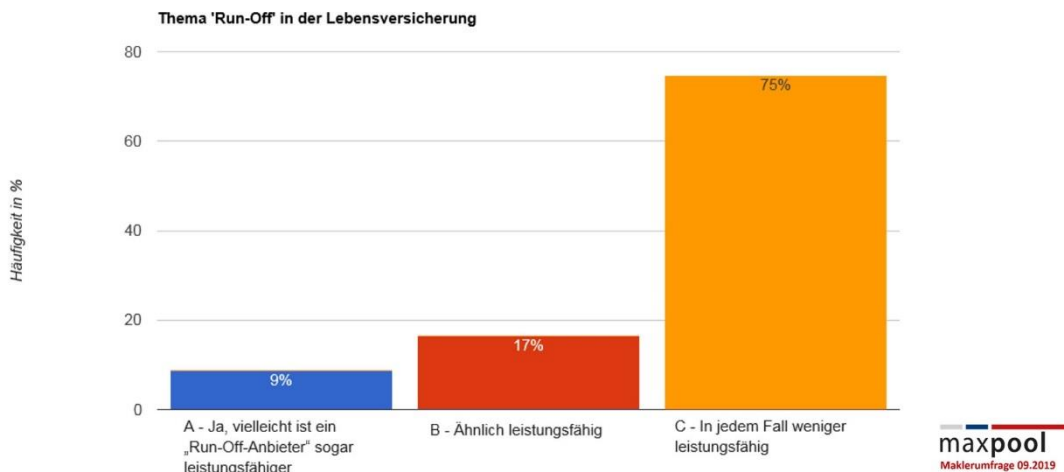
Pressemitteilung

Mehrheit der Makler misstraut „Run-Off-Anbietern“

Hamburg, 04. September 2019 – Die „Run-Off-Anbieter“ in der Lebensversicherung sind in den Fachmedien und im politischen Berlin vielfach heiß diskutiert. Kürzlich veröffentlichten die Verbände AfW und BdV dazu ein gemeinsames Eckpunktepapier mit Forderungen, um die Rechte der versicherten Personen zu stärken.

maxpool hat in seiner „Maklerumfrage 09.2019“ bei seinen rund 7.000 Kooperationspartnern nachgefragt – das Ergebnis: 75% der Versicherungsmakler/innen gaben an, dass sie „Run-Off-Anbietern“ misstrauen und diese in jedem Fall für weniger leistungsfähig halten als aktiv gemanagte Lebensversicherer.

Glauben Sie, dass ein „Run-Off-Anbieter“ langfristig so leistungsfähige Ergebnisse bringen werden wie aktive Tarife von Lebensversicherern?



75% der befragten Versicherungsmakler meinen, dass ein „Run-Off-Anbieter“ in jedem Fall weniger leistungsfähig sein wird, als ein aktiver Lebensversicherungsbestand.

Das Geschäftsmodell der „Run-Off-Anbieter“ scheint also aus Sicht der Mehrheit eindeutig: Neben den in der Diskussion vielfach vorangestellten Vorteilen durch eine effizientere Verwaltung der Plattformen, werden zukünftige Zinsgewinne den Policen sicherlich weniger aktiv zugeteilt werden. Immerhin stehen Abwicklungsplattformen in keinem Wettbewerb zu anderen Anbietern und sie benötigen naturgemäß eine eigene Kapitalrendite zulasten des Bestandes. Zudem ist von einem geringeren Kundenservice auszugehen.

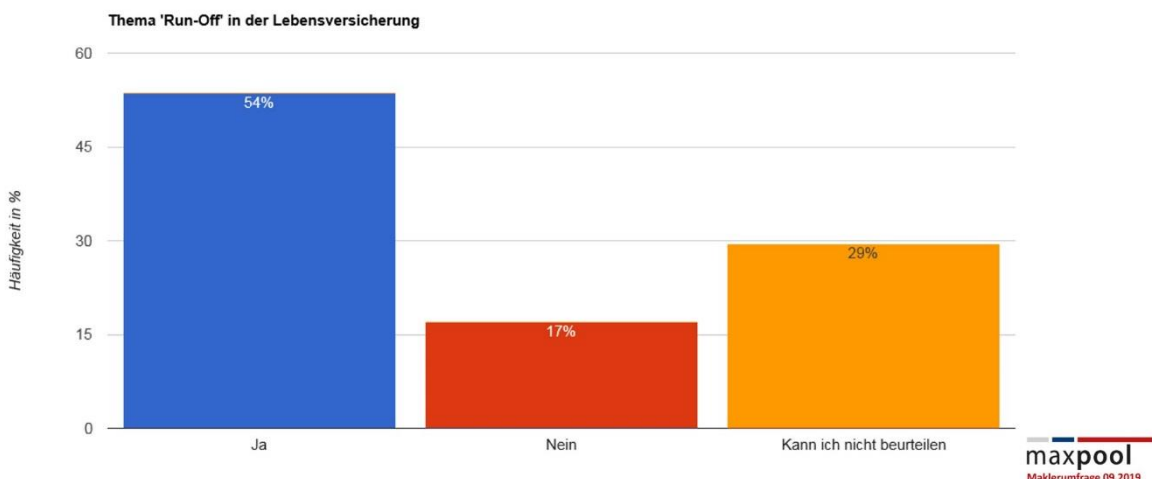
Dazu der maxpool Geschäftsführer Oliver Drewes: „75% der Makler und damit die deutliche Mehrheit der wirklichen Branchenkenner meinen also, dass die „Run-Off-Anbieter“ in jedem Fall schlechter performen werden. Diese Einschätzung ist deckungsgleich mit der Bewertung der relevanten Verbände und auch mit der Sichtweise von maxpool und meiner persönlichen Sicht.“

Mehrheit würde Versichererwechsel empfehlen

Pauschal zu einer übereilten Flucht aus den „Run-Off-Plattformen“ raten die befragten Versicherungsmakler/innen jedoch trotzdem nicht. Insgesamt herrscht eine große Verunsicherung. Die Versicherungsmakler/innen können augenblicklich nicht beurteilen, ob eine Kündigung der Police gegen Auszahlung des reduzierten Rückkaufswertes pauschal sinnvoll ist. Daher raten insgesamt 96% der Befragten, eine Kündigung sehr genau zu prüfen und solange erstmal am „Run-Off“ teilzunehmen.

Diese Sichtweise würde jedoch deutlich kippen, wenn das gemeinsame Eckpunktepapier des AfW und des BdVs mit seiner Forderung durchkäme, dass die Versicherten im Falle eines „Run-Off“ nicht nur über den reduzierten Rückkaufswert verfügen können. Die Forderung der beiden Verbände ist vielmehr, dass stattdessen der volle Vertragswert, der so genannte „Run-Off-Übertragungswert“, zur freien Verfügung für die Versicherten stünde, egal, ob für eine Vertragsübertragung auf einen anderen Anbieter oder für eine Vertragskündigung.

Würden Sie Ihrem Kunden einen Versichererwechsel oder eine Vertragskündigung empfehlen, wenn er über seinen vollen angesparten Vertragswert (den "Run-Off-Übertragungswert") uneingeschränkt verfügen könnte?

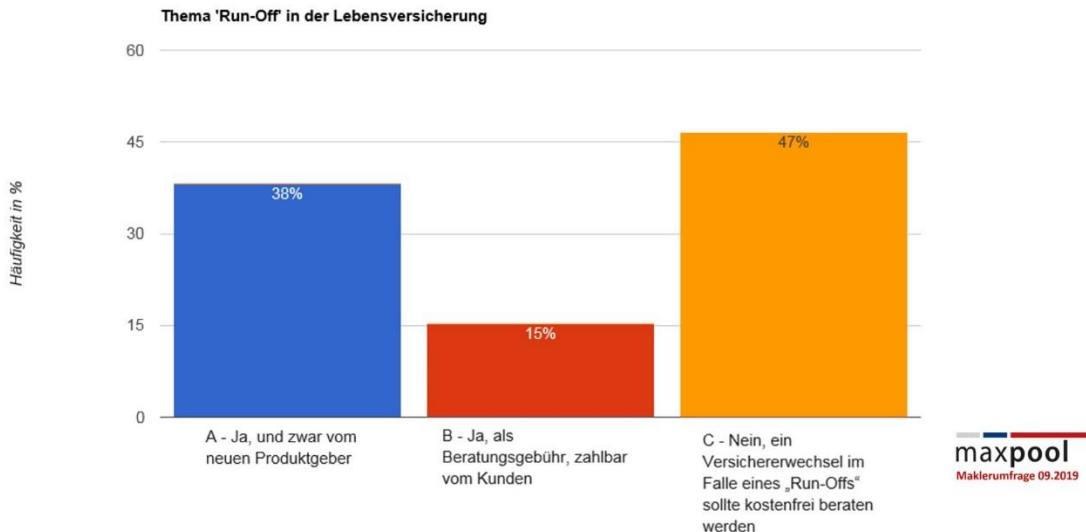


Nach dieser geforderten Besserstellung der Versicherten, über den vollen Vertragswert verfügen zu können, würden 54% der Befragten pauschal zu einem Anbieterwechsel oder zu einer Vertragskündigung raten, 29% würden trotzdem nochmal genau prüfen wollen und 17% raten pauschal zu einem Verbleib in der Abwicklungsplattform.

Die Hälfte der Makler würde einen Anbieterwechsel sogar ohne Vergütung beraten

Interessant ist zudem, dass knapp die Hälfte der befragten Versicherungsmakler (47%) angibt, dass eine Beratung hinsichtlich eines etwaigen Anbieterwechsels kostenfrei erfolgen sollte. Dazu Drewes: „Versicherungsmakler/innen sind die Interessensvertreter des Kunden. Ich halte es für löblich, dass immerhin die Hälfte der Makler in dieser Ausnahmesituation ihre Kunden kostenfrei beraten würde, vermutlich denkt die andere Hälfte mehrheitlich ebenfalls nur an eine gewisse Aufwandsentschädigung und nicht an große Vergütungen. Die Branche hat ein gemeinsames Interesse daran, die Altersversorgung der Menschen zu sichern.“

Würden Sie für die Beratung Ihres Kunden hinsichtlich eines Versicherers im Falle eines "Run-Offs" eine Vergütung erwarten?



„Run-Off-Anbieter“ sind moralisch verwerflich – die Rechte der Versicherten gehören angeglichen

maxpool selbst hatte sich zum Thema der „Run-Off-Anbieter“ in der Lebensversicherung bereits mehrfach öffentlich positioniert und diese insgesamt scharf kritisiert.

Dazu resümiert Drewes: „Die Menschen haben renommierten und traditionsreichen Lebensversicherungsgesellschaften, wie beispielsweise der Generali ihre Altersversorgung anvertraut. Die jetzige Schlechtleistung einzelner Anbieter in der Zinskrise ist schlimm und bedauerlich. Der Vertrauensmissbrauch derjenigen Anbieter, die gegebene Garantieverprechen zusammen mit den Vertragsbeständen an „Abwicklungsplattformen“ vielleicht sogar noch gewinnbringend verscherbeln, ist aus meiner Sicht wirklich unverzeihlich. Eine Peinlichkeit für die ansonsten so robuste und verlässliche Branche. Mein Lichtblick sind diejenigen Lebensversicherer, glücklicherweise die überwältigende Mehrheit, die zu den vertraglichen Garantien weiterhin stehen, auch wenn es vielleicht mal nicht leicht fällt. Untermuert durch unsere Umfrage meine ich im Namen der Mehrheit der Makler zu sprechen wenn ich sage, dass das Geschäftsmodell der „Run-Off-Anbieter“ moralisch fraglich ist und im Grunde unzulässig sein sollte. Mindestens sollte das Eckpunktepapier der beiden Verbände AfW und BdV mit seinen Forderungen Gehör und Umsetzung finden, damit die Rechte der Versicherten zumindest wieder etwas angeglichen werden. Die Altersversorgung der Menschen darf keine geknebelte Handelsware sein.“

Zur Umfrage: Die maxpool Gruppe befragte im Rahmen der internen „Maklerumfrage“ seine rund 7.000 kooperierenden Makler zu unterschiedlichen Themen. Die hier dargestellten Ergebnisse sind ein Auszug relevanter Fragen und Antworten, die von einer breiten Zahl an Versicherungsmaklern beantwortet wurden (aktuell 292). Die Umfrage ist derzeit noch nicht geschlossen – Datenstand: 03.09.2019

Über die maxpool Gruppe:

Die maxpool Gruppe zählt mit rund 7.000 Kooperationspartnern zu den führenden Maklerpools in Deutschland und agiert nach dem Credo "Verantwortung verbindet". Der Qualitätspool legt ganz besonderen Wert auf eine absolute Unabhängigkeit von Produktgebern und bietet als Vollsortimenter das komplette Produktangebot. So können angebundene Makler neben den bekannten Finanz- und Vorsorgeprodukten auch Gewerbe- und Transportversicherungen sowie Immobilienfinanzierungen platzieren und qualifizierte „Berater Beratung“ in allen Sparten beziehen. Das Produktportfolio von maxpool wird durch umfassende Qualitäts- und IT-Dienstleistungen ergänzt, die unabhängige Makler im Tagesgeschäft unterstützen.

Zudem entwickelt maxpool seit 1994 eigene Deckungskonzepte im Sachbereich, die über marktführende Leistungsmerkmale verfügen und besonders die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt stellen, was bereits vielfach ausgezeichnet wurde.

Pressekontakt:

Frau Tina Webler

HAMBURGER PHÖNIX maxpool Gruppe AG /

maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH

Glockengießerwall 2 in 20095 Hamburg

T: (0 40) 29 99 40 – 438, F: (0 40) 29 99 40 – 9430, E-Mail: presse@maxpool.de, Internet: www.maxpool.de

Presse: <https://www.maxpool.de/presse.html>